



Norbert Le Brun

Responsable du Développement Commercial
Construction 4.0 - IT - Industries du Bâtiment



+33 (0)6 79 45 14 10
norbertlebrun@gmail.com
Bretagne & Paris
Mobile France & International

Talent : "la feuille blanche" Métier : "développeur - facilitateur" Posture : "homme de terrain orienté résultats - team player"
Expertise en business development, en management d'équipe (> 30 personnes dont 3 managers) & en management de projet (> 50 M d'€).

Maîtrise de la prospection, de la prescription, de la distribution, de la négociation de contrats de partenariat, du montage d'affaires & de la vente complexe de produits, solutions & services. L'ensemble propre au monde du bâtiment & de ses industries associées. En capacité de penser la stratégie, de mettre en oeuvre les tactiques, de gérer l'opérationnel, d'accompagner la transformation & l'innovation, de développer la performance, de donner du sens aux équipes.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Dirigeant - Consultant en Performance Commerciale d'Ensemble®

Directeur de Mission en Cabinet de Management de Transition

LODESTAR - Cabinet conseil en performance commerciale, stratégie & management -
Depuis janvier 2022 - France

- ▶ Avec MAVEN pour partenaire - Consulting (375 by Maven®)
Enjeu : Chasser, contractualiser & réaliser les missions d'accompagnement & de conseil
9 missions réalisées : 6 pour des industriels de la construction + 3 pour des cabinets de conseil
- ▶ Pour REACTIVE EXECUTIVE - Cabinet d'interim management
Enjeu : Chasser, contractualiser, cadrer & suivre les missions de management de transition
8 missions embarquées - CA > 2,2 M d'€ - Taux de transformation 66% - Taux de marque 36% -
TJM moyen facturé 1450 € - Durée moyenne 9 mois

Directeur National des Ventes

DEYA - Spécialiste des produits du 2nd oeuvre en menuiserie - 2016 à 2020 - France

- ▶ Enjeu : Fédérer les équipes - Accompagner le changement & la montée en compétences des collaborateurs - Être garant du taux de service, des valeurs portées & des bonnes pratiques liées à la relation client & à l'image de marque de l'entreprise
- ▶ Vendre les marques BLOCFER - EDAC - PAC DAMAS - ROLER auprès des menuisiers, des EG et des industriels du modulaire - CA géré = 72 M d'€
- ▶ Manager la force de vente, la prescription et les référents technique (30 personnes)
- ▶ Manager les grands projets (ERP, santé, tertiaire, hôtellerie, éducation, logement)
- ▶ Gérer la contractualisation des partenariats (promoteurs immobiliers, EG, ...)

Responsable Grands Projets

DAGARD SA - Solutions innovantes d'enceintes isothermes - 2016 - France

- ▶ Enjeu : Chasser & contractualiser les projets > à 350 K€ et < 2,5 M€ (20 % du CA / CA = 73 M d'€)
- ▶ Approcher directement les partenaires de type key accounts : industriels, transport & logistique, GMS, groupes spécialisés dans l'accueil des personnes âgées, entreprises générales, cabinets d'architecture, ingénieries spécialisées
- ▶ Manager l'ingénierie commerciale et le service études de prix (6 personnes)
- ▶ Manager de façon matricielle la force de vente et le service ADV

Directeur Commercial & Marketing

BAUDET SA - Fabricant de salles de bain préfabriquées - 2012 à 2014 - France & Export

- ▶ Enjeu : Repositionner stratégiquement l'entreprise dans un contexte de R J
- ▶ Manager la force de vente, l'ingénierie commerciale et le service ADV (12 personnes)
- ▶ CA = 20 M d'€ - Carnet de commandes +15 %, marge + 50 %, part travaux + 100 %
- ▶ Mettre en compétence le service commercial en gestion contractuelle
- ▶ Préserver la marge initiale des affaires / + 10 % de TS / -20 % sur les interventions en SAV)
- ▶ Développer et mettre en oeuvre les contrats de partenariat (25% du CA)

Gérant de société

NLB Distribution - Eco-produits - 2010 à 2012 - France

Directeur Commercial

SBO - Spie batignolles - Entreprise générale - Major du BTP - 2004 à 2010 - Ouest - France

- ▶ Enjeu : "Evangéliser" - Développer l'offre Concertance® - Réaliser 12 M d'€ de CA en propre
- ▶ Evoluer dans un environnement complexe lié au montage d'affaires, à la gestion de projets, à la vente conseil spécifique au monde de la construction et du BTP (projets publics et privés de 300 K€ à 20 M d'€ - PPP, conception-réalisation, dialogue compétitif, montage d'affaires, ...)
- ▶ Manager en mode projet les différents intervenants (responsables d'agence, chefs de projet, responsables d'études, directeurs travaux)
- ▶ Planifier la prospection amont, animer un réseau de partenaires (maîtres d'ouvrage publics & privés, architectes, ingénieries, BET, banques, SEM, comités d'expansion économique)

COMPÉTENCES

Soft Skills - Résultats Test AssesFirst

- ▶ Style personnel Promoteur : "Norbert apparaît comme quelqu'un de déterminé et volontaire. Proactif, il est toujours à la recherche de propositions et d'actions pour faire avancer son travail. Il aborde son activité de manière souple et gère aisément le changement et les imprévus. La façon engageante avec laquelle il présente ses idées laisse peu de place au doute pour son interlocuteur : on veut le suivre. Il est doté d'un leadership et d'une volonté de progrès continu qui font de lui un moteur incroyable dans une équipe."
- ▶ Curiosité - Ecoute active - Adaptabilité - Proactivité - Force de proposition - Sens du challenge - Résolution de problèmes

FORMATIONS

MasterCoach ICI®

ICI - INSTITUT DE COACHING - GENÈVE

Coaching & méthodologie d'accompagnement du changement
Accréditation ICF & Certification RNCP

Consultant - Chef de Projet

ALYRA - L'ÉCOLE BLOCKCHAIN - PARIS

Formation continue sur 3 mois (téléprésentiel temps plein)

Parcours Manager de Transition

AUDENCIA - ÉCOLE DE MANAGEMENT - NANTES

Formation continue sur 5 mois (9 modules)

Energies Renouvelables & Bâtiment

Intégration dans une démarche HQE

GINGER CEBTP - PARIS

Formation continue 1 semaine (1 module)

Techniques Bâtiment & Conduite Chantiers

ESTP - ÉCOLE SPÉCIALE DES TRAVAUX PUBLICS DU BÂTIMENT ET DE L'INDUSTRIE - PARIS

Formation continue sur 1 an (12 modules en intra-entreprise)

Cursus Executive MBA

RSB - RENNES SCHOOL OF BUSINESS - RENNES

Part-time sur 2 ans (3/4 en entreprise et 1/4 en formation)


IFV - Institut des Forces de Vente

CCI DE VENDÉE - LA ROCHE SUR YON

BAC Électronique + BTS Informatique

LYCÉE CHAPTAL - QUIMPER

LANGUES

 Français
Langue maternelle

 Anglais
Professionnel (B2 Upper - Score 172 - 06/21)